



VENDEUR CONSEILLER OMNISCANAL

TITRE RNCP - NIVEAU 4

OBJECTIFS

Cette formation vise à développer les **compétences commerciales, relationnelles et digitales** nécessaires pour conseiller les clients, vendre des produits et services et contribuer à l'animation d'un parcours d'achat omnicanal performant.

A l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- ✓ Contribuer à l'animation de la relation client sur différents canaux de vente (magasin, téléphone, digital)
- ✓ Participer à l'aménagement et à l'attractivité des espaces de vente
- ✓ Accueillir, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat
- ✓ Réaliser des ventes adaptées aux besoins des clients et contribuer à leur fidélisation
- ✓ Mettre en œuvre des actions de prospection et utiliser les outils numériques de la relation commerciale

LES + DE LA FORMATION ET DU CAMPUS

- + Un **acteur unique** à Nice
- + Une **formation courte et professionnalisante en alternance** répondant aux besoins actuels des enseignes physiques et omnicanales sur le territoire
- + Une **formation reconnue par l'Etat** délivrée par le réseau CCI France Negoventis
- + Des **formateurs professionnels** et experts, issus du métier
- + Des **groupes de taille restreinte** pour une pédagogie active
- + Une **boutique pédagogique** pour développer ses compétences en situation professionnelle
- + Un **campus moderne, connecté et accessible** par les transports

MÉTIER VISÉ / DÉBOUCHÉS

- Vendeur conseil
- Vendeur spécialisé
- Téléconseiller
- Chargé de prospection

DURÉE

- 1 an : 441 heures

LIEU

- Nice – Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil – 06200 Nice

MODALITÉS ET RYTHME

- En alternance
- 1 semaine **campus** / 3 semaines **entreprise**
- 100% **présentiel**

FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Plan de développement des compétences
- Projet de Transition Professionnelle
- Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un CAP
- Ou avoir validé l'année de 2nde
- Ou justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce

CERTIFICATION VISÉE

- **Diplôme** : Certification professionnelle de niveau 4
- **Code RNCP** : 36865
- **Organisme certificateur** : CCI France
- **Date d'enregistrement** : Décision de France Compétences en date du 29/09/2022

SUITE DE PARCOURS/PASSERELLE

- **BTS MCO** (Bac+2)
- **Gestionnaire d'unité commerciale** (niveau 5 / Bac+2)
- **Toute autre formation** de niveau 5 ou Bac +2

PROGRAMME

BLOC 1 : CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS MULTICANALE

- Intégrer la culture de son entreprise
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Mettre en oeuvre la prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience client

BLOC 2 : COLLABORATION À L'AMÉNAGEMENT PHYSIQUE, AU FONCTIONNEMENT ET À L'ATTRACTIVITÉ DES ESPACES DE VENTE

- Réceptionner et inventorier les produits
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

BLOC 3 : CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre dans un contexte omniscanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas
- Réalisation d'un dossier avec présentation orale devant un jury
- Mises en situation professionnelle
- Obtention du titre par la validation de chacun des blocs de compétences composant la certification

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Campus accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est à disposition sur demande. Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées.

INSCRIPTION - MODALITÉS D'ACCÈS

- 1 Candidature : dépôt du dossier en ligne sur campussuddesmetiers.com
- 2 Retour dans les 48 heures et choix d'une date de convocation
- 3 Passage des tests de positionnement & Entretien individuel
- 4 Validation de l'admission par le jury et envoi du dossier d'inscription au cours de la semaine suivant les épreuves
- 5 Retour du dossier complet

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active et collaborative
- Atelier de mise en pratique
- Pédagogie professionnalisante : alternance théorie et pratique en entreprise, cours dispensés par des formateurs experts métiers
- Accompagnement pédagogique et professionnel en entreprise

RÉSULTATS - 2025/2026

* Année 2024/2025

- 55% de taux de réussite
- 100% de taux d'insertion* à 6 mois
- 100% de taux de satisfaction apprenants

Découvre
la formation



csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Client
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com

